

Workshop presencial

# Negociaciones Estratégicas

en Contextos Complejos

---

Sé lo que **el mundo necesita.**

 Universidad de  
**los Andes**  
Colombia

**Executive  
Education**  
Facultad de Administración





**Mejora tus habilidades de negociación  
y obtén resultados favorables en entornos  
retadores y desafiantes.**

# Acerca del workshop

En el contexto organizacional, la negociación es una competencia fundamental para capturar valor y consolidar relaciones estratégicas con los grupos de interés. Para que esto se lleve a cabo, se debe estar en la capacidad de construir acuerdos que resulten satisfactorios para las partes involucradas, tanto interna como externamente.

A partir de este reconocimiento, este curso estudia los conceptos

fundamentales de la negociación de una forma práctica para desarrollar esta habilidad estratégicamente. Para lograrlo, el curso ofrecerá un recorrido desde los fundamentos de la negociación hasta aquellos factores que es vital tener presente cuando los procesos de negociación se complejizan y se tornan un reto mayor. Además, les permitirá a los participantes reconocer cuál es su perfil negociador y cómo influye esto en cada situación.

## Objetivo general

- Fortalecer la capacidad de llevar a cabo procesos de negociación estratégicos, incluso en contextos complejos.

## Objetivos específicos

- Preparar una negociación de forma estratégica a partir del reconocimiento del tipo de negociación y de las estrategias para reclamar y crear valor.
- Reconocer los 3 factores clave que influyen en el proceso de negociación: la comunicación, la emoción y el comportamiento del negociador.
- Apropiar las estrategias necesarias para capturar valor en las negociaciones complejas.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con profesionales de Colombia y Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

## Contenidos:

### **Módulo 1. Preparación de una negociación estratégica (8 horas).**

En este módulo, los participantes conocerán las bases de una negociación estratégica en contextos convencionales y aprenderán a prepararla. Para esto, comprenderán en qué consisten las estrategias de reclamar valor y de crear valor en los procesos de negociación.

- El marco de referencia para el pensamiento estratégico
- El pensamiento inductivo y el pensamiento deductivo
- El propósito, la sostenibilidad y el modelo de negocio
- La sostenibilidad y la creación de valor

### **Módulo 2. Los 3 ejes clave para una negociación exitosa (8 horas).**

En este módulo, los participantes revisarán 3 factores fundamentales que influyen en el proceso de negociación.

- La comunicación: comunicación no violenta y comunicación persuasiva
- Manejo de las emociones. La influencia de las emociones en la negociación
- Perfil negociador. Los 5 tipos de negociadores y sus características

### **Módulo 3. Negociaciones complejas (8 horas).**

En este módulo, los participantes comprenderán cuáles son los factores que complejizan un proceso de negociación y qué estrategias pueden emplear para preparar este proceso, de forma que se capture valor para las partes involucradas.

- Manejo de situaciones de crisis en negociación
- Negociaciones en equipos
- Negociaciones multiculturales



## Dirigido a:

El workshop está dirigido a personas de diversas áreas (compras, ventas, operaciones y recursos humanos) que ejerzan roles de liderazgo y que negocien como parte de su trabajo diario tanto a nivel externo como a nivel interno de la organización.

## **Metodología:**

- El workshop priorizará el aprendizaje activo de los participantes; por esta razón, cada sesión contará con un componente teórico que se aterrizará a través de metodologías prácticas, como talleres y simulaciones.

Particularmente, la última sesión contará con una simulación que les permitirá a los participantes poner en práctica lo aprendido durante la formación y recibir retroalimentación.

## **Duración:**

- **30 horas**

## **Certificado:**

- Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



# Profesores

## Anamaría Mendieta

Abogada, Universidad de los Andes. Socia Fundadora de Nest. Mediadora y capacitadora en negociación y manejo de conflictos para empresas y organizaciones que incluyen procesos comunitarios, procesos de relación empresa-sindicato, procesos de capacitación de fuerzas comerciales y parte administrativa de organizaciones.



## Francisco Jaramillo Cobo

Filósofo y Teólogo de la Universidad Javeriana de Bogotá. He sido docente universitario en la Universidad Javeriana, Cesa, Universidad del Rosario y Andes en los programas de Desarrollo Gerencial. Me he desempeñado como Jefe de Formación y Desarrollo en Seguros Bolívar, Gas Natural y el Banco Santander. Gerente de Cultura en Ecopetrol y Vicepresidente de Cultura y Talento Humano en Crezcamos Compañía de Financiamiento Comercial. He prestado mis servicios como consultor independiente en temas de Cultura, Desarrollo Humano y Formación Ética a importantes empresas del país. Actualmente trabajo como consultor independiente.





# Profesores

## María Isabel Orduz Barón

Docente y consultora en las áreas de negociación, manejo de conflictos y equipos efectivos. Ha trabajado en diversos proyectos atendiendo clientes en sectores tales como: Banca, Gobierno, Entidades del tercer sector y Entidades de desarrollo Multilateral. Trabajó en cargos gerenciales en empresas como Telefónica y British Telecom. A lo largo de su carrera ha entrenado equipos negociadores del sector público y privado. Ingeniería Electrónica de la Universidad Javeriana y MBA de la Universidad de los Andes. Profesora de posgrados y educación ejecutiva en la universidad de los Andes.



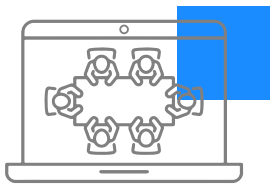
## Margarita Canal

PhD en Educación y Aprendizaje de la Universidad de Aalborg. Es la directora académica de la Especialización en Negociación en la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. Psicoanalista, Psicóloga y Especialista en Resolución de Conflictos. Es profesora en temas de Negociación en pregrado y posgrado. Sus intereses de investigación se encuentran en las áreas de negociación y de educación en Administración.





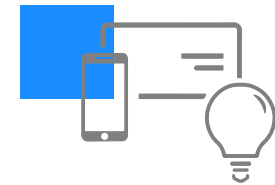
## Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de **networking de alto nivel**



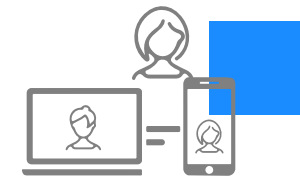
Aprende a través de **metodologías innovadoras** y disruptivas



Aplica de manera **inmediata** los conocimientos aprendidos



Interactúa con **profesores de alto prestigio** académico y reconocimiento empresarial



Recibe un **acompañamiento personalizado** durante todo el proceso de formación



FINANCIAL  
TIMES

# RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN  
COLOMBIA

Top. **28** EN  
EL MUNDO

Valor programa: \$2.200.000 / 510 USD

\*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes  
Facultad de Administración - Executive Education  
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9  
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1  
Línea gratuita nacional: 018000 123 300  
e-mail: [executiveeducation@uniandes.edu.co](mailto:executiveeducation@uniandes.edu.co)  
<http://administracion.uniandes.edu.co>



@AdmonUniandes



WhatsApp Uniandes